

Данный отчёт является примером
Реальный отчёт может отличаться в деталях от представленного примера

Отчёт по результатам оценки проекта
Древесно-угольные брикеты (ДУБы)
(тариф «Улучшить проект»)

Иван И. Иванов [соискатель]

Дата оценки: 31 июня 20XX

Платформа [InvestAP](#)

Содержание отчёта

Раздел 1. Резюме метрик проекта	3
Раздел 2. Описание основных разделов проекта	4
Раздел 3. Индекс / Рейтинг инвестиционной привлекательности	6
Раздел 4. Результаты и графики по 5 факторам	6
Раздел 5. Результаты и графики по 25 критериям	7

Сокращения и обозначения

Факторы / модели оценки проекта

МП – Модель Персонала проекта
 БМ – Бизнес-модель проекта
 ММ – Маркетинг-модель проекта
 ПМ – Производственная модель проекта
 ФМ – Финмодель проекта

Альтернативные оценки проекта

СО – Самооценка (исходная)
 СОк – Самооценка (коррекция)
 ЭО – Экспертная оценка

Результаты оценки проекта

ИИП – Индекс Инвестиционной Привлекательности (диапазон 0...100)
 РИП – Рейтинг Инвестиционной Привлекательности (диапазон ААА...ССС)

Система «Светофор»

Зелёная зона – низкий риск, фактор / критерий достаточно хорошо развит

Жёлтая зона – средний риск, фактор / критерий недостаточно развит

Красная зона – высокий риск, фактор / критерий не развит

Система рейтингов

название	Рейтинг	описание
высший	А А А	Максимальное благоприятствование к рассмотрению проекта в качестве объекта инвестиций; минимум рисков инвестора
высший -	А А В	Сильное благоприятствование, но не максимальное, к рассмотрению проекта в качестве объекта инвестиций; малые риски инвестора
средний +	А В В	Благоприятствование несколько выше среднего к рассмотрению проекта в качестве объекта инвестиций; пониженные риски инвестора
средний	В В В	Среднее благоприятствование к рассмотрению проекта в качестве объекта инвестиций; средние риски инвестора
средний -	В В С	Благоприятствование ниже среднего к рассмотрению проекта в качестве объекта инвестиций; повышенные риски инвестора
низший +	В С С	Слабое благоприятствование, но не минимальное, к рассмотрению проекта в качестве объекта инвестиций; большие риски инвестора
низший	С С С	Минимальное благоприятствование к рассмотрению проекта в качестве объекта инвестиций; максимум рисков инвестора

Раздел 1. Резюме метрик проекта

Данные метрики позволяют увидеть весь проект целиком по ключевым моментам.

Этот раздел не отменяет и не заменяет другие разделы, в т.ч. полноценный бизнес-план.

1	Отрасль проекта	Производство ТНП
2	Орг.правовая форма проекта в текущий момент	ООО
3	Регион ведения бизнеса сейчас	г.Пермь
4	Стадия проекта	регулярные продажи
5	Возраст проекта	13 лет
6	Кол-во участников команды (основатели + наёмные сотрудники)	12
7	Среднемесячная выручка за последние 12 месяцев, млн.руб.	1,42
8	Текущая средняя рентабельность продаж, %	10,56
9	Объём ранее проинвестированных средств, млн.руб.	13,5
10	Потребность в дополнительных инвестициях в проект, млн.руб.	14,0

Раздел 2. Описание основных разделов проекта

1. Основная информация о проекте (статус)		
1.1.	Кратко, суть вашего проекта – какой продукт (товар / услугу) он создает для рынка	Производство и продажа Древесных Угольных Брикетов (ДУБов) из отходов производства древесного угля
1.2.	Какие основные «проблемы / потребности» продукт закрывает у потребителей	Нестабильное качество горения с непрогнозируемым временем и температурой с учётом загрузки печи, гриля, мангала
1.3.	Как эти «проблемы / потребности» потребители закрывают сейчас	Частично древесным углем, частично газовыми горелками
1.4.	На какой стадии сейчас находится проект	Регулярные продажи
1.5.	Как давно проект активен	3 (года)

2. Рынок сбыта, продукт и его ценность		
2.1.	Каковы ваши ключевые потребители – Целевые Клиентские Сегменты (ЦКС)	Сетевые АЗС Магазины «Всё для сада / дома» Рестораны, гриль-бары, «частники»
2.2.	Каков годовой объём рынка для вашего продукта; сколько % от него вы хотите занять в перспективе 3-5 лет	Рынок (объём): более 900 млн.руб., растёт Амбиции: занять около 20% от рынка
2.3.	Основные каналы продвижения, продаж вашего продукта	Прямые продажи (80-90%) Продвижение через сайты
2.4.	Ваши основные конкуренты / аналогичные продукты	Воанда, Грилькофф, Дубок
2.5.	Ваше отличие от конкурентов / аналогичных продуктов	При стабильном качестве ДУБов низкая цена (для клиента) за счёт низкой себестоимости

3. Производство		
3.1.	Как / с помощью чего производится продукт	Единая технологическая цепочка производственного процесса со своим оборудованием
3.2.	Требования к организации производства	средние
3.3.	Наличие своей производственной базы	вполне хорошая (80%)
3.4.	Возможность изготовить функциональный (работающий) прототип самостоятельно	полная (100%)
3.5.	Возможность изготовления партий продукции самостоятельно	полная (100%)

4. Команда проекта		
4.1.	Основатели проекта (команда проекта), их профессиональный опыт	2 человека: Производственник, Коммерсант
4.2.	Сотрудники (не основатели) проекта, их профессиональный опыт	Коллектив 2 смен, укомплектован
4.3.	Консультанты (трекеры, менторы) проекта, их профессиональный опыт	нет
4.4.	Партнеры / аутсорсеры (партнеры-поставщики)	Проработанные партнёры поставщики сырья и упаковки
4.5.	Кто руководит проектом	Основной владелец – Производственник

5. Зрелость проекта		
5.1.	Какие ресурсы (деньги, время, интеллектуальная собственность) уже были вложены в проект	8,5 млн.руб.
5.2.	Какие официальные (подтвержденные) активы есть у проекта	В собственности: земля, помещения и оборудование
5.3.	Каких результатов достиг проект	Выпуск продукции 60 тонн/мес.
5.4.	Кто ваши основные инвесторы на текущий момент	Владельцы + займ (частный)
5.5.	Кто ваши стратегические партнеры, которые готовы использовать ваш продукт или другим образом помогать развитию вашего проекта	Федеральные сети: автозаправки, магазины, рестораны Гриль-бары, рестораны с открытым огнём, выездные барбекю-бары

6. Инвестиции для проекта		
6.1.	Какие раунды инвестиций вы уже прошли, сколько привлекли	5 млн.руб.
6.2.	Какие суммы необходимы, и в какой последовательности	14 млн.руб.
6.3.	На какие цели будет направлена инвестиция	60% - закупка оборудования для увеличения производительности тех.линии с 60 до 240 тонн/мес., 30% - резерв сырья на склад 10% - резерв упаковки на склад
6.4.	Формат привлечения инвестиций (что предлагается инвесторам)	0 – нет понимания
6.5.	Текущие кредитные обязательства проекта / членов команды	2 – обязательства участников более 5 млн.руб. (Производственник)

Раздел 3. Индекс / Рейтинг инвестиционной привлекательности

Индекс / рейтинг	Самооценка (исходная)	Самооценка (коррекция)	Экспертная оценка
Индекс Инвестиционной Привлекательности (ИИП)	62,70	47,00	–
Рейтинг Инвестиционной Привлекательности (РИП)	BBC	CCC	–

Раздел 4. Результаты и графики по 5 факторам

Факторы / модели	МП	БМ	ММ	ПМ	ФМ
Самооценка (СО)	7,00	13,00	14,00	18,00	13,60
Самооценка скорректированная (СОк)	4,66	9,39	12,64	11,99	10,40
Экспертная оценка (ЭО)	–	–	–	–	–

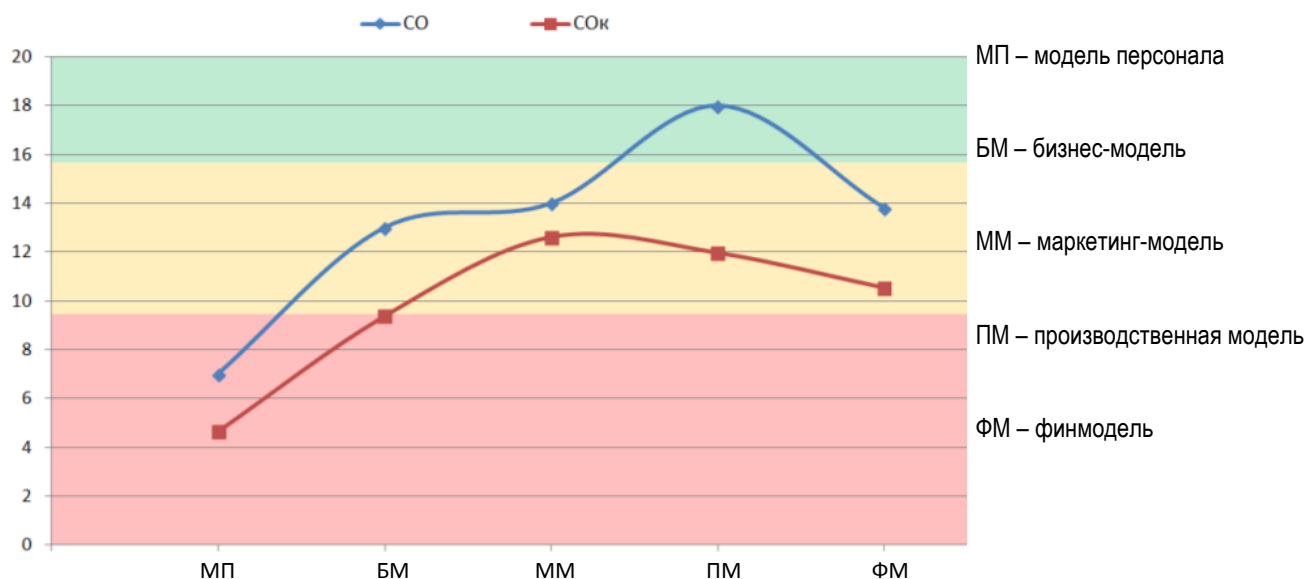


Рис.1. Графики по 5 факторам в системе «светофор»: Самооценка (СО), Самооценка скорректированная (СОк)

Раздел 5. Результаты и графики по 25 критериям

Фактор / Модель	Критерий
Модель Персонала (МП)	1 ЦОК – Целевые Ориентиры Команды
	2 РВД – Роли, Вклады, Доли
	3 МПК – Мотивационный Потенциал Команды
	4 ТРК – Трудовые Ресурсы и Компетенции
	5 РТР – Риски Трудовых Ресурсов
Бизнес-Модель (БМ)	6 ОБИ – Оценка Бизнес-Идеи
	7 МБИ – Монетизация Бизнес-Идеи
	8 ОБМ – Общая оценка бизнес-модели
	9 УБМ – Устойчивость бизнес-модели
	10 РБМ – Рискованность бизнес-модели
Маркетинг-Модель (ММ)	11 ПП – План продаж
	12 ПКР – Понимание Клиентского Рынка
	13 КА – Конкурентный Анализ
	14 ЦН – Ценообразование
	15 МР – Маркетинговые Риски
(Производственная модель (ПМ))	16 ПЗ – План Затрат
	17 КБП – Ключевой бизнес-процесс
	18 РЕС – Ресурсы
	19 ТБП – Технолого-Производственная База
	20 РДР – Разрешения, Допуски, Риски
Финансовая Модель (ФМ)	21 ВР – Выручка
	22 РС – Расходы
	23 НЛ – Налоги
	24 ИНВ – Инвестиции
	25 ФП – Финансовые показатели

Связь номеров названий критериев на графиках (внизу) и их расшифровка в таблице (вверху)

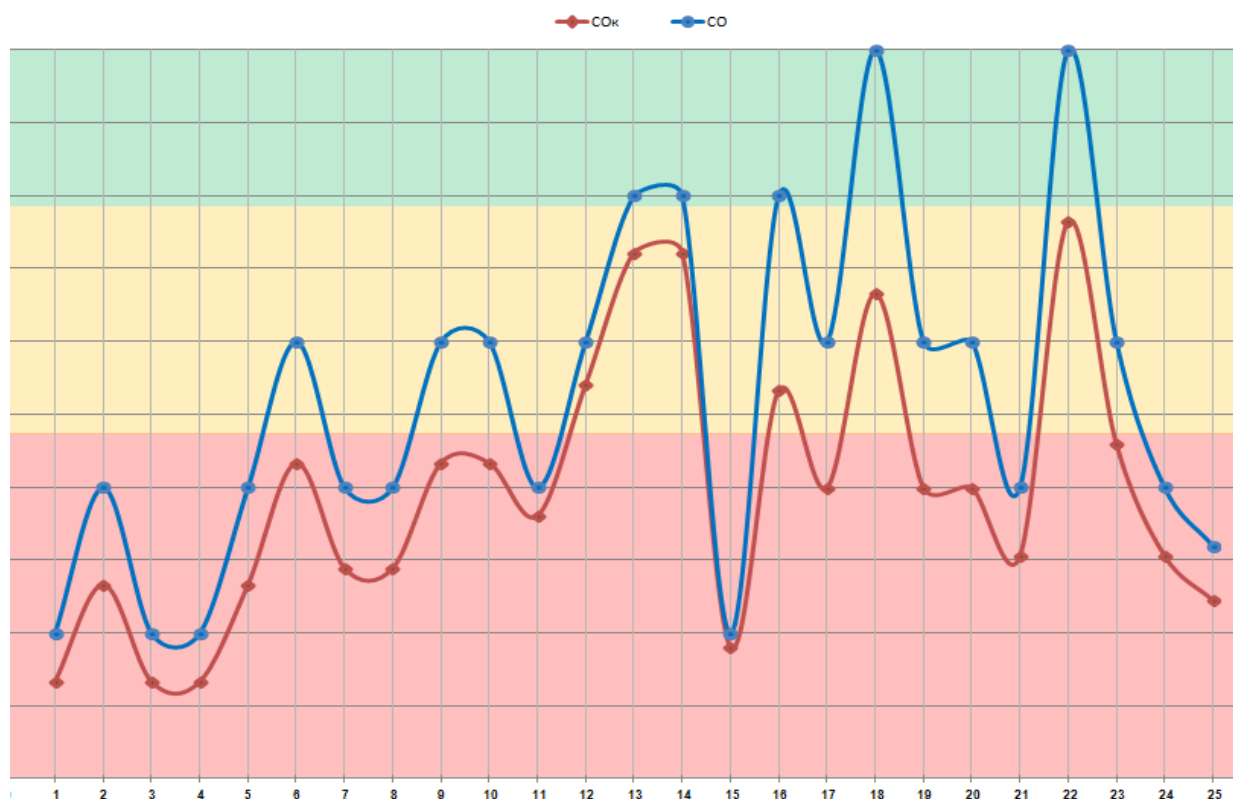


Рис.2. Графики по 25 критериям в системе «светофор»: Самооценка (СО), Самооценка скорректированная (СОк)